

Phase One Deal : une trêve qui crée plus de problèmes qu'elle n'en résout

Sébastien Jean

Résumé

L'accord commercial signé le 15 janvier n'est qu'une trêve, laissant en place des droits de douane additionnels sur les deux tiers environ des importations américaines en provenance de Chine. Les engagements d'achats de produits américains devraient contribuer à diminuer le déficit commercial vis-à-vis de la Chine, mais pas nécessairement à réindustrialiser les États-Unis, tandis qu'ils léseront les pays tiers. Les engagements sur les droits de propriété intellectuelle, les transferts de technologie ou les services financiers, renforceront plutôt l'investissement en Chine des entreprises américaines, si tant est qu'ils aient un impact significatif. Et les engagements chinois d'alignement partiel sur les pratiques américaines en termes de normes sanitaires, pour sensibles qu'ils soient, n'auront que des conséquences commerciales limitées en ampleur et cantonnées au secteur agricole. En l'absence de système de règlement des différends basé sur un socle institutionnel crédible, l'accord échoue à garantir une stabilité durable, d'autant que le problème central des subventions industrielles n'est pas abordé, et que la perspective d'un accord « de phase deux » paraît nébuleuse et incertaine. Cet accord constitue un nouveau pas franchi dans la déstabilisation du système commercial multilatéral, en tentant d'assujettir les relations commerciales au rapport de force politique bilatéral.



Donald Trump l'avait promis, il l'a fait : le « deal » commercial avec la Chine vient d'être signé. Selon lui, naturellement, ce *Phase One Deal* n'est rien moins qu'historique. Une lecture attentive du contenu de cet accord de 96 pages conduit à une appréciation beaucoup moins enthousiaste : il s'agit d'une trêve plus que d'un accord de paix, avec des engagements somme toute limités, qui créent plus de problèmes qu'ils n'en résolvent¹.

Un mois après que l'Organe d'appel du règlement des différends de l'OMC a été empêché de fonctionner, les deux principales puissances politiques mettent en place une gestion en grande partie administrée de leurs échanges bilatéraux, sans démanteler l'essentiel des droits additionnels précédemment mis en place. À ce titre, cet accord constitue un nouveau pas franchi dans la déstabilisation du système commercial multilatéral, en tentant d'assujettir les relations commerciales au rapport de force politique bilatéral. Son influence dépendra de sa capacité à atteindre les objectifs initialement fixés et des réactions des pays tiers, mais son importance justifie d'ores et déjà un examen approfondi.

■ 1. Une trêve, pas une paix

Dans l'ambiance de guerre commerciale que la succession de rebondissements et d'escalades a rendue toujours plus étouffante, le soulagement apporté par l'annonce d'une trêve ne doit certainement pas être boudé. Les marchés avaient d'ailleurs réagi très positivement lorsqu'un accord « de première étape » avait été annoncé entre les États-Unis et la Chine, le 13 décembre dernier. Signaler que le temps n'était plus à l'échange de menaces, de sanctions et de représailles a en soi une grande valeur, étant donné l'incertitude et l'appréhension créées par la politique commerciale de l'administration Trump vis-à-vis de la Chine. Pour autant, l'accord est loin de pouvoir être considéré comme garantissant une paix durable. En témoignent les droits de douanes additionnels, au-delà du taux appliqué normalement, que les États-Unis laissent en place sur près des deux tiers des importations en provenance de Chine. Leurs concessions en la matière se limitent ainsi à ne pas appliquer les droits additionnels initialement prévus pour le 15 décembre dernier sur 162 milliards de dollars d'importations de produits chinois, et à réduire de 15 % à 7,5 %, à compter du 14 février prochain, les droits additionnels appliqués depuis le 1er septembre 2019 sur 100 autres milliards. Les droits additionnels de 25 % appliqués précédemment sur 250 milliards de dollars d'importations chinoises restent, quant à eux, en place. On est donc très loin d'un retour à la normale.

(1) Le texte de l'accord est disponible à cette adresse : https://ustr.gov/sites/default/files/phase%20one%20agreement/Economic_And_Trade_Agreement_Between_The_United_States_And_China_Text.pdf. Toutes les références à ce texte présentées ici en français sont des traductions libres de l'auteur.

Et encore, la durabilité de ces concessions est sujette à caution, puisqu'elle est conditionnée à la bonne application de l'accord. Or, les dispositions de mise en œuvre et de règlement des différends ne donnent guère de garantie en la matière. L'accord prévoit la mise en place d'un groupe de dialogue structuré sur sa mise en œuvre (*Trade Framework Group*), avec à la fois un engagement à haut niveau et des groupes de travail, mais des structures comparables existaient depuis 2006, avant que Donald Trump ne décide de les supprimer. On peut donc douter de l'efficacité de cette disposition. Quant au règlement des différends, il passe par la possibilité de contester la bonne application de l'accord et le cas échéant de faire appel auprès du « Bureau de l'évaluation bilatérale et de résolution des différends » (*Bilateral Evaluation and Dispute Resolution Office*) de la partie adverse, avec consultations, échange d'informations et au besoin suspension d'une partie des concessions.

L'accord prévoit également que si une telle suspension est mise en œuvre « de bonne foi », alors la partie qui en est victime ne prendra pas de représailles. Mais qui statue sur la bonne foi, dans un accord bipartite dénué de structure institutionnelle permettant un arbitrage par une partie tierce ? C'est précisément ce que permet l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), que l'administration Trump s'emploie à museler dans cette fonction de règlement des différends, et l'absence d'équivalent dans le cas présent ne laisse plus qu'un seul recours : la suspension de l'accord, explicitement prévue comme recours *in fine* (chapitre 7, article 7.4, paragraphe 1).

Autant dire que la trêve reste fragile, surtout si les concessions obtenues par les Américains ne les satisfont pas durablement ; pour évaluer cette probabilité, il faut examiner plus en détail la nature de ces concessions et les dispositions qui les accompagnent.

■ 2. Droits de propriété intellectuelle et transferts de technologie : des engagements significatifs, dont la portée effective pose question

Les deux premiers chapitres de l'accord portent respectivement sur le respect des droits de propriété intellectuelle et les transferts de technologie, les deux principaux sujets qui avaient motivé la procédure engagée par les États-Unis sous la section 301 de leur droit commercial, qui est le socle juridique des droits de douane additionnels imposés sur les importations chinoises.

Le premier chapitre inclut des engagements de la Chine à assurer une protection « équitable, adéquate et efficace » des droits de propriété intellectuelle (chapitre 1, article 1.2) et à faciliter les recours contre les abus, les produits pharmaceutiques faisant l'objet d'engagements plus

spécifiques (section C). Le texte est complètement univoque, contenant des engagements significatifs exclusivement de la part de la Chine, les États-Unis se contentant d'affirmer que leurs pratiques garantissent un traitement équivalent à celui permis par les règles édictées dans l'accord. La Chine s'engage en outre à produire un plan d'action dans les 30 jours suivant la mise en œuvre de ce chapitre. Si le texte n'inclut pas d'engagement impliquant explicitement un changement législatif, certaines dispositions innovantes méritent d'être soulignées, comme celles précisant la définition et les modalités de sanction de l'appropriation frauduleuse de secrets commerciaux (articles 1.4 et 1.8), ou celles inversant la charge de la preuve dans une procédure civile dès lors que des éléments probants ont été produits par le plaignant (article 1.5). Il serait illusoire de supposer une réelle indépendance de la justice en Chine, mais il sera intéressant de voir comment ces engagements sont mis en œuvre et quels sont leurs effets réels. Au total, s'il s'agit à l'évidence d'un sujet important, la portée effective des engagements est incertaine. Depuis plusieurs années déjà, la Chine déploie de gros efforts pour construire un système de protection des droits de propriété intellectuelle, qui est une priorité pour un pays qui veut faire de l'innovation le moteur de sa croissance. L'accord constituera sans doute une incitation à accélérer le tempo, à renforcer les exigences et à mieux réprimer les déviations, mais une telle entreprise ne porte ses fruits que dans le temps long.

La difficulté de mise en œuvre est peut-être plus évidente encore s'agissant des transferts de technologie, pour lesquels les engagements principaux consistent à ne pas « exiger le transfert de technologie ni faire pression, formellement ou informellement, pour l'obtenir » (Chapitre 2, article 2.2). Le problème est précisément que les pressions en la matière sont très souvent informelles, et par là-même difficiles à identifier et a fortiori à contrôler. En outre, sur ces deux thèmes de la propriété intellectuelle et des transferts de technologie, un certain nombre des engagements de l'accord ont déjà été actés par la Chine dans sa nouvelle loi sur les investissements directs étrangers adoptée en mars 2019.

Sur les indications géographiques (appellations d'origine contrôlée et autres), l'accord contient exclusivement des dispositions visant à limiter les contraintes appliquées au titre de leur protection (chapitre 1, section F). Ce n'est pas une surprise, les États-Unis ne reconnaissant pas la légitimité de la protection des indications géographiques. Les dispositions encadrant les engagements pris par la Chine dans les accords qu'elle est susceptible de signer à l'avenir (article 1.15) sonnent toutefois comme un coup d'épée dans l'eau, dans la mesure où la Chine vient précisément de signer un accord avec l'Union européenne (UE) sur ce sujet le 6 novembre dernier. Une autre clause prévoit que des indications protégées, y compris par un accord international, pourraient retomber dans le régime

commun des indications génériques, en fonction de la « façon dont les consommateurs comprennent le terme en Chine » (article 1.16) ; on peut se demander s'il ne s'agit pas d'un caillou jeté dans le jardin de l'UE, avec l'espoir de s'en servir ultérieurement pour amenuiser les engagements chinois en la matière.

■ 3. Normes sanitaires : un alignement partiel de la Chine sur les certifications américaines, mais aussi sur leurs pratiques

Le chapitre consacré aux réglementations et certifications sanitaires contient une série d'engagements de la Chine sur la nature de ses réglementations sanitaires et sur la reconnaissance des certifications américaines. Sans que cela soit explicitement reconnu, ce chapitre vise clairement à empêcher la Chine d'utiliser des prétextes sanitaires à des fins protectionnistes, une pratique difficile à prouver mais dont la réalité est assez largement reconnue. Pour les produits laitiers, la volaille, le bœuf, le porc, le riz et les produits aquatiques, l'accord explicite donc des engagements de la Chine à reconnaître les certifications américaines. Ces engagements, qui incluent par exemple la certification sanitaire des produits laitiers ou la traçabilité de la viande bovine, sont loin d'être anodins, étant donné la sensibilité de l'opinion publique chinoise sur les questions de sécurité sanitaire des aliments. Ils consistent toutefois essentiellement à reconnaître la fiabilité du système américain.

D'autres dispositions vont beaucoup plus loin, puisqu'elles engagent les pratiques réglementaires chinoises. Ainsi, l'accord souligne les bienfaits des biotechnologies et engage à « maintenir, pour les produits de la biotechnologie agricole, un cadre de régulation fondé sur une évaluation scientifique des risques et des processus d'autorisation efficaces, de façon à faciliter l'augmentation du commerce de ces produits » (chapitre 3, article 3.1, paragraphe 1.d). Autant dire qu'il s'agit, pour les Chinois, d'un engagement à ne pas suivre la voie européenne sur les OGM, alors même que ceux-ci suscitent une certaine réticence dans leur opinion publique, et que les réglementations chinoises se sont durcies en la matière ces dernières années, avec des conséquences commerciales négatives pour les États-Unis, par exemple pour le maïs².

Autre exemple frappant, la Chine s'engage à ne pas fixer des réglementations plus exigeantes que celles agréées par le Codex Alimentarius, ou à défaut des pratiques standards, en matière de limites de résidus d'hormones dans la viande bovine (chapitre 3, annexe 4 paragraphe 5). Là encore, il

(2) Voir par exemple <https://www.reuters.com/article/us-china-com-imports-gmo/china-traders-cancel-u-s-corn-cargoes-on-tighter-gmo-controls-buy-from-ukraine-sources-idUSKBN1FTOUS>.

s'agit d'un engagement à ne pas suivre la voie européenne, alors même que la Chine renforce depuis plusieurs années ses réglementations pour limiter les abus dans l'utilisation par ses agriculteurs d'hormones et d'activateurs de croissance, ainsi que d'antibiotiques.

■ 4. Services financiers : une ouverture, mais pour quel profit ?

Le chapitre consacré aux services financiers contient des engagements de la Chine sur les conditions d'installation et d'exercice de prestataires américains dans la banque, le paiement électronique, la gestion d'actifs et les assurances. Pour beaucoup, ces engagements ne font que reprendre des réglementations récentes, comme celle d'octobre dernier, qui autorise la création de filiales bancaires entièrement détenues par des étrangers (et pas uniquement des Américains). Ceci dit, ils répondent à la frustration du secteur financier et assurantiel américain, depuis des années, de voir fermées les portes d'un marché immense et potentiellement juteux. Des entreprises comme Visa, American Express ou Citigroup ont manifesté depuis longtemps déjà leur volonté de s'installer sur le marché chinois, et ces engagements les rassureront, indubitablement. Il reste cependant à voir dans quelle mesure elles pourront en tirer profit. Le marché chinois est difficile à lire par des étrangers : il est dépendant d'une réglementation très prescriptive rapidement évolutive et des politiques gouvernementales. Il est en outre devenu très concurrentiel. Dans les paiements électroniques, par exemple, les entreprises américaines risquent d'avoir bien du mal à se faire une place sur un marché qui est aujourd'hui le plus développé au monde.

■ 5. Manipulation du taux de change : une « charge » contre la Chine abandonnée de fait

Sur les politiques macroéconomiques et les taux de change, l'accord sonne creux, pour ainsi dire. Les parties s'engagent à appliquer « un régime de change déterminé par le marché », ce qui n'est pas sans ironie dans le cas de la Chine, qui ne se cache pas d'administrer son taux de change, même si elle s'efforce de le faire en cohérence avec les signaux des marchés financiers. Sur le fond, ce chapitre n'engage à rien. Il confirme surtout l'abandon par les États-Unis de la « charge » de manipulation du taux de change longtemps brandie par Donald Trump vis-à-vis de la Chine. Cet abandon a même été acté deux jours avant la signature de l'accord par le Département du Trésor dans son rapport trimestriel. Il n'était que temps, dans la mesure où la Chine a cessé depuis une bonne dizaine d'années déjà

de mener des politiques problématiques à cet égard, et peu d'observateurs considèrent aujourd'hui le Renminbi comme significativement sous-évalué. D'après les estimations du CEPII, son taux de change est 3,2 % en-dessous de son niveau d'équilibre, un écart très faible (source : base EQCHANGE, CEPII).

■ 6. Engagements d'importations : un retour au commerce administré probablement sans effet sur le déficit multilatéral américain

Même si ce chapitre n'est que l'avant-dernier du texte, il est difficile de ne pas voir dans les engagements quantifiés d'importations chinoises de produits américains le cœur des concessions obtenues par l'administration Trump. Les cibles d'augmentation cumulée des achats au cours des deux prochaines années, pour un total de 200 milliards de dollars, sont fixées par grands secteurs : 39 % pour les produits manufacturés, 16 % pour les produits agricoles, 26 % pour les produits énergétiques et 19 % pour les services (y compris les recettes en Chine des établissements financiers et assurances américains, cf. annexe 6.1, note f). Dans chaque cas, l'objectif est nettement plus ambitieux pour 2021 que pour 2020, et l'intention est affichée de prolonger ultérieurement ces engagements jusqu'en 2025. L'administration aurait fait savoir de façon informelle que des cibles ont été fixées à un niveau beaucoup plus détaillé, c'est-à-dire par grand produit, mais sans les divulguer.

Cette façon de procéder, qui rappelle inmanquablement les engagements d'expansion volontaire des importations obtenue des Japonais par l'administration Reagan, marque une rupture profonde : à la pratique d'accords fondés sur des règles (*rules-based*), consubstantielle au système commercial multilatéral, on substitue une entente sur des résultats (*outcomes-based*). Le détail des engagements laisse même penser que l'on passe à un système de commerce administré, pour une large part. Cette approche est très cohérente avec les positions prises de longue date par Donald Trump, qui ne croit pas au respect des règles par les partenaires commerciaux des États-Unis et voit dans les contraintes qu'elles imposent un obstacle à la mise à profit de la puissance de son pays.

À rebours des objectifs affichés d'inciter la Chine à se réformer pour se rapprocher du fonctionnement d'une économie de marché décentralisée, l'accord participe ainsi à la consolidation du capitalisme d'État qu'elle pratique, puisque c'est en l'occurrence l'État lui-même qui s'engage sur les achats à venir.

Ces engagements pourraient bien s'avérer relativement efficaces pour abaisser le déficit bilatéral des États-Unis vis-à-vis de la Chine – ce qui n'implique pas que son

déficit multilatéral, tous partenaires confondus, baisserait lui aussi (voir plus bas sur ce point). Indéniablement, la politique agressive de Donald Trump met sous pression le gouvernement chinois, et la volonté d'apaiser les tensions crée une incitation à s'efforcer de respecter ces objectifs, facilement contrôlables, même s'ils ne sont pas sans coût pour la Chine. De fait, l'État et le parti exercent sur l'économie un contrôle largement suffisant pour atteindre ces objectifs s'ils le décident ; à condition, toutefois, que les États-Unis soient capables de fournir en quantité suffisante ce dont les Chinois ont besoin. C'est potentiellement un point d'achoppement majeur de l'accord. Dans l'agriculture, par exemple, l'augmentation prévue (12,5 milliards de dollars la première année, 19,5 la deuxième) est considérable par rapport aux exportations de 2017 (24 milliards de dollars, pour l'ensemble de la Chine, y compris Hong Kong), sachant que la Chine est le premier marché d'exportation des États-Unis. Un tel développement n'est pas nécessairement facile à mettre en œuvre, surtout dans un contexte où les ventes de soja, premier produit d'exportation, resteront plombées par la réduction de moitié environ que vient de connaître le cheptel porcin chinois, du fait de l'épidémie de peste porcine. Même dans le secteur manufacturier, les insuffisances de l'offre américaine pourraient être invoquées par les Chinois comme un obstacle à la réalisation des objectifs énoncés. L'accord précise d'ailleurs que les États-Unis s'engagent à « prendre les mesures appropriées pour faciliter la disponibilité des biens et services américains que la Chine devra acheter et importer » (article 6.2, paragraphe 4), ce qui permettrait éventuellement de remettre en cause les restrictions d'exportations appliquées par les États-Unis dans les technologies sensibles, par exemple les interdictions visant Huawei et ZTE. Qui jugerait alors de la bonne foi des parties ?

■ 7. « America First », les autres derrière : un accord incompatible avec les accords de l'OMC, qui lèse les pays tiers

Ces engagements d'importations se traduiront clairement par une discrimination favorisant les producteurs américains au détriment des pays tiers sur le marché chinois. Les conséquences commerciales devraient être très sensibles pour les pays les plus exposés, comme le Brésil, l'Argentine et l'Australie sur les produits agricoles, le Japon, la Corée et Taiwan sur les produits électroniques. L'UE sera sans doute moins directement touchée, mais elle doit s'attendre à subir cette concurrence déloyale, en particulier dans l'aéronautique (si toutefois Boeing retrouve une capacité d'offre lui permettant d'accroître significativement ses ventes), les machines et biens d'équipement et les instruments de précision.

Ces engagements paraissent incompatibles avec les engagements pris par les parties dans les accords de l'OMC. On voit mal en effet la cohérence avec le principe le plus fondamental du système commercial multilatéral, celui du traitement de la nation la plus favorisée : « Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire ou à destination de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de toutes les autres parties contractantes » (GATT, article premier, paragraphe 1). Et cet accord n'est clairement pas qualifié pour se réclamer de l'exception permise au titre des accords commerciaux régionaux, qui sont notamment supposés éliminer les droits de douane sur l'essentiel des échanges entre les parties (GATT, article XXIV). Accessoirement, ils paraissent également en contradiction avec l'interdiction des restrictions quantitatives (GATT, article XI). Ces incompatibilités ne sont pas surprenantes, venant d'un président qui affiche tout le mal qu'il pense du système multilatéral, et d'une administration qui s'évertue à en paralyser le fonctionnement.

■ 8. Un accord qui a peu de chances de réindustrialiser les États-Unis

La croisade commerciale de Donald Trump contre la Chine a depuis le début été placée sous le signe de la lutte contre la désindustrialisation des États-Unis. *In fine*, c'est donc à l'aune de cet objectif que les Américains devraient juger de son succès. Qu'en est-il ?

La contribution potentiellement la plus significative est celle des engagements quantitatifs d'importation concernant les produits manufacturés. L'augmentation de la demande chinoise devrait constituer une demande supplémentaire pour l'industrie américaine, lui permettant d'accroître sa production. L'ordre de grandeur (78 milliards de dollars de demande supplémentaire sur deux ans) correspond à environ 1 % de la production manufacturière américaine. Le problème, c'est que cet encadrement politique de la relation bilatérale avec la Chine n'agira pas sur la raison de fond du déficit courant américain : celui-ci reflète un déséquilibre macroéconomique, à savoir l'insuffisance de l'épargne par rapport à l'investissement. Les « ventes forcées » américaines en Chine devraient donc se traduire par des effets secondaires tendant à l'appréciation du dollar, avec pour conséquence de limiter les ventes américaines sur les marchés tiers et/ou d'augmenter les importations américaines totales. L'effet final pourrait donc être l'inverse de celui souhaité pour le secteur manufacturier, susceptible d'être celui subissant le plus directement ces effets secondaires négatifs.

Quant aux engagements sur les droits de propriété intellectuelle et les transferts de technologie, ils protègent surtout les entreprises américaines investissant en Chine. S'ils avaient un effet significatif, ce serait donc, paradoxalement, de favoriser leur production en Chine plutôt qu'aux États-Unis. Le même commentaire s'applique aux clauses concernant les services financiers, qui de surcroît ne concernent pas des entreprises manufacturières.

Au total, on voit mal comment cet accord pourrait contribuer significativement à la réindustrialisation des États-Unis. D'autant que le problème sans doute le plus fondamental que pose la concurrence chinoise, celui des subventions industrielles et du fonctionnement des entreprises d'État, n'est pas abordé dans l'accord. Peut-être est-il prévu de le traiter dans l'accord de phase deux, mais il est impossible de le savoir puisque le contenu de cette deuxième étape de négociation n'a pas été commenté : cette perspective reste incertaine dans son contenu, ses modalités et son calendrier, si bien qu'il faut considérer cette trêve comme un état provisoire susceptible de durer. Autant pour la fin de l'incertitude.

La déclaration conjointe des ministres du commerce de la trilatérale États-Unis – Japon – UE, la veille de la signature de l'accord, laisse espérer que les Américains considèrent enfin sérieusement l'hypothèse d'une approche conjointe avec leurs partenaires des problèmes que posent ces subventions industrielles. Une attitude enfin coopérative n'est pas exclue. Mais il serait très prématuré de la tenir pour acquise.

9. L'UE face au fait accompli de la politisation des relations commerciales

Dans l'immédiat, l'UE, comme les autres pays tiers, devra s'accoutumer au contexte nouveau créé par la déstabilisation croissante du système commercial multilatéral à laquelle contribue cet accord, et apprendre à défendre ses intérêts de façon pragmatique. Les réformes récentes de ses instruments de défense commerciale, le mécanisme de filtrage des investissements directs, la création d'un poste de procureur commercial et les discussions autour de la réciprocité dans les marchés publics vont dans ce sens. La proposition de réforme de son règlement d'exécution des règles du commerce international montre que cette adaptation continue son cours, en permettant à l'UE de faire plus facilement face aux situations de blocage, et en particulier de prendre des mesures de rééquilibrage, c'est-à-dire de représailles, en dépit de la paralysie de l'organe d'appel de l'OMC³. À défaut d'être suffisante, ce serait une réforme utile, à condition d'être utilisée avec discernement, pour en faire une incitation au retour à un système fondé sur des règles, et non l'outil d'une surenchère à laquelle tout le monde perdrait. Loin de marquer la fin des tensions, ce *Phase One Deal* ancre un peu plus l'influence du politique dans les relations commerciales.

(3) "Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council amending Regulation (EU) No 654/2014 of the European Parliament and of the Council concerning the exercise of the Union's rights for the application and enforcement of international trade rules", Commission européenne, 12 décembre 2019.

À propos de l'auteur

Sébastien Jean est directeur du CEPII et directeur de recherche à l'Institut national de la recherche agronomique (INRA).

Contact : beatrice.postec@cepii.fr – [@SebastienJean_](https://twitter.com/SebastienJean)

Policy Brief

CEPII

© CEPII, PARIS, 2020

RÉDACTION :
Centre d'études prospectives
et d'informations internationales
20, avenue de Ségur
TSA 10726
75334 Paris Cedex 07

Tél. : 01 53 68 55 00
www.cepii.fr – [@CEPII_Paris](https://twitter.com/CEPII_Paris)

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
Sébastien Jean

RÉDACTION EN CHEF :
Christophe Destais

RÉALISATION :
Laure Boivin

Le *Policy Brief*
est disponible en version électronique
à l'adresse :
<http://www.cepii.fr/CEPII/fr/publications/pb.asp>

Pour être informé de chaque nouvelle parution,
s'inscrire à l'adresse :
<http://www.cepii.fr/Resterinforme>

ISSN 2270-258X

Publié le 17 janvier 2020

Ce *Policy Brief* est publié sous la
responsabilité de la direction du CEPII.
Les opinions qui y sont exprimées sont
celles des auteurs.

RECHERCHE ET EXPERTISE
SUR L'ÉCONOMIE MONDIALE

